

Mine erindringer fra RC – anden del

Hans-Jørgen Hjort

Marts 2014

1967 var for Regnecentralen et mærkeligt år. Gier computeren var ikke mere konkurrencedygtig og RC4000 udviklingen på et tidligt stadium.

Der var dog stadig salg af tillægsudstyr, især erindrer jeg salget af en bufferenhed til Nordisk Institut for Teoretisk Fysik (NORDITA). En Buffer var egentligt beregnet til at være mellemlid mellem Giers centralenhed og magnetbåndstationer, men da den indeholdt 4 kb hurtigt lager, kunne den anvendes til udvidelse af Giers stærkt begrænsede hukommelse, og i den egenskab var den interessant for NORDITA. Forhandlingerne med administrator Svend Holm?, J. H. Gunn og mig fandt sted i den berømte kælder på Blegdamsvej, og i en kaffepause i kælderkantinen fornemmede jeg den meget internationale forsker-atmosfære, der herskede på Institutet.

EDB til Rigshospitalet.

I 1967 begyndte Staten at anvende licitationer ved anskaffelser af edb-anlæg. Som rådgiver og konsulent til udarbejdelse af udbudsmateriale anvendtes flere gange det da relativt ukendte firma Chr. Rovsing. Dette var også tilfældet da Rigshospitalet skulle anskaffe sit første store edb anlæg. Udbudsmaterialet blev ved samtaler med Chr. Rovsing nærmere præciseret, men det stod tidligt klart at RC4000 af flere grunde (især leveringstidsmæssige) ikke kunne leve op til kravene. RCs ledelse besluttede at forsøge i samarbejde med DataSaab i Sverige at udarbejde et tilbud, hvor hardware skulle komme fra DataSaab og support og programmel fra Regnecentralen. Niels Iver Bech der var ivrig fortaler for nordisk samarbejde på edb-fronten så dette som en mulighed for at gøre noget konkret. Under forberedelserne til tilbuddet havde jeg flere møder med DataSaab, og en delegation bestående af Niels Iver Bech, Bent Scharøe Petersen, Per Brinch Hansen og jeg fløj i en lejet privatmaskine til Linköping. Her drøftede Bech og Scharøe udviklingssamarbejde, medens Brinch Hansen redegjorde for sine ideer om fremtidens operativsystemer. Jeg havde møde med salgsafdelingen for at få de nødvendige oplysninger til det kommende tilbud.

Hjemturen blev lidt dramatisk, da vi før Malmø mistede radiokontakt og fløj ind i et kraftigt uvejr. Brinch Hansen skildrer i sine erindringer, hvordan han oplevede situationen. Jeg vidste at Scharøe var ivrig svæveflyver, og da han tog det roligt gjorde jeg ligeså.

Vi fik nu ikke ordren, og samarbejdet med DataSaab blev ikke til mere. Forskere søger i dag stadig forklaringer på hvorfor. Selv hælder jeg til den anskuelse, at Saabs flyprojekter var med til at gøre det svært for de besluttede myndigheder at tillade det, idet store dele af disse projekter naturligvis skulle være hemmelige.

SKAK med stormester Bent Larsen.

Politikens edb journalist William Cauchi henvendte sig til Regnecentralen, han ønskede at arrangere en paneldebat mellem Bent Larsen og en edb ekspert. Af grunde der i dag er uklare, påtog jeg mig opgaven. Jeg havde da på absolut begynder-niveau spillet lidt skak og læst nogle skakbøger, så helt blank var jeg ikke.

Debatten foregik på et Københavnsk hotel, og der var vel 20-30 tilhørere. Jeg tvivler på, de fik meget ud af det. Mange anede dengang ikke hvad edb var, så jeg brugte nogen taletid på at forklare om bits, nuller og

ettaller samt computerens virkemåde og programmering. Bent Larsen mente, at en computer måske engang kunne komme til at spille noget, der mindede om skak, men den kreativitet, overblik og inspiration en stormester besad, ville maskinen aldrig kunne opnå. Som nu bekendt gik udviklingen også på dette område hastigt. Allerede på den udstilling der var i forbindelse med IFIPs kongres i Edinburgh i 1968, oplevede jeg en computer spille skak. Dog bestemt ikke på stormesterniveau. Det kom først senere.

På hjemturen fra Edinburgh havde jeg en oplevelse nok ikke mange har haft. Ligesom man kan tage en bus i den forkerte retning, lykkedes det mig at tage et forkert fly. Historien er, at et kraftigt uvejr havde hærget over Heathrow lufthavn. Motorveje og startbaner stod under vand. Tusinder var strandet i lufthavnen. Fly blev annulleret, alt var forsinket, ruter slået sammen. Stemningen i den overfyldte lufthavn var dyster. Til det kom at lufthavnens UNIVAC computer var brudt sammen. Boardingpas blev udskrevet i hånden. Adgang til næsten alt var blokeret af mennesker. Pludselig bliver mit fly kaldt ud og siddende i den sidste bil ud til flyet, nåede jeg frem i sidste øjeblik. Efter starten lød kaptajnens stemme: "Welcome onboard this BEA flight bound for OSLO" Jeg skulle til København. Grundet nedbrud af computeren havde skrankebetjeneren sløvt udskrevet det samme boarding kort til mig som til den, der stod foran i køen, og da mange fly blev slået sammen, havde jeg ikke fæstnet mig ved at der "også" stod Oslo på gaten. Nå, jeg fik en overnatning i Oslo på BEAs regning og var næste morgen i Kastrup. Men jeg blev da krydsforhørt af Grete om, hvor i alverden jeg havde tilbragt natten. Hun havde ventet i Kastrup på det stærkt forsinkede London fly, og da det endeligt kl. ca. 01:00 ankom, var jeg ikke med!

I begyndelsen af 1968 blev salgsafdelingen udvidet med en salgsassistent, der hurtigt blev min højre hånd, nemlig Jan Luckow Friis (der senere fik en stor EDB karriere ved bl.a. Ericsson, Siemens, Nixdorf).

Et af Jans første job var at rejse til Scanips i Wien, hvor resultater havde ladet vente på sig, og pengeforbruget været stort. Hans rapport til direktionen betød at Ole Hørsig måtte afskediges, og i stedet ansattes en østriger Günther Stecker som direktør. Ansvar for RC samlede hardware salg både i Vest og Østeuropa overgik herefter til mig. Noget af et ansvar at lægge i en 31 årige hænder!

EDB til Postgirokontoret.

En dag i 1967 eller var det 1968 fik jeg høflighedsbesøg på mit kontor af J.A. Klingert. Han var blevet ansat til at starte Control Data Corporation i Danmark. Under samtalen spurgte han, om jeg muligvis havde noget der kunne være af interesse for ham, og det havde jeg. RC havde modtaget udbudsmateriale fra Postgirokontoret vedrørende et større komplekst edb-anlæg. Vi havde besluttet ikke at afgive bud, og jeg overgav derfor ham materialet. Så på den facon fik jeg en lille andel i, at Postgirokontoret senere valgte Control Data som leverandør.

En eventyrlig rejse.

En dag i marts 1968 informeres jeg af min medarbejder (RCs) speditør Erik Skovgaard om, at RC havde fået tilbud om en gratis flybillet til La Paz i Bolivia og retur. Anledningen var at Lufthansa, som i parentes bemærket var det selskab RC brugte til luftfragt fra især USA, skulle indvie en ny rute til La Paz

Jeg tropper op på Bechs kontor og spørger om han er klar over, hvor han sidder om to måneder. Jo han sad nok bag sit skrivebord. Nej, du er i La Paz! Det har jeg ikke tid til, men du kan jo tage af sted. Vi har jo ingen forretninger der, så hvorfor det? Nej men med Olivetti i Brasilien, jeg har også en kontakt i Mexico, og så

kan du jo tage til Univac i USA på hjemturen. Det lod jeg ham ikke sige to gange, men takkede ja. Dog kom den til at stå på megen travlhed inden afgang. Messer, hvor vi udstillede, skulle afholdes både i Stockholm og Hannover, så megen tid var der ikke til forberedelse, men min superdygtige chefsekretær Gudrun Hansen, styrede planlægningen således, at jeg den 5. maj 1968 kunne starte på flyveturen, der gik via Frankfurt, Kingston på Jamaica og Lima i Peru (med 5 timers natophold, da La Paz lufthavn ikke kunne klare natlandinger) og 30 timer senere stod jeg så i verdens højst beliggende hovedstad og fik en officiel modtagelse (som jeg dog sneg mig udenom det meste af). Som skrevet havde vi ingen handel med Bolivia, så jeg tog sammen med en tysk sælger af sytråd til læger på en 200 km taxatur ud til Titicaca søen og dagen efter på en rundtur i byen La Paz. Turen gik videre med et ældgammelt fly fra det Bolivianske luftfartsselskab videre gennem dalene i Andes med to mellemlandinger på græsmarker til Sao Paolo i Brasilien. Senere læste jeg, at dette luftfartsselskab havde den højeste ulykkesfrekvens i Syd Amerika. Men på trods af alamudrykning i lufthavnen i forbindelse med vor landing gik alt ok. I Sao aflagde jeg besøg hos direktøren for Olivetti. Under mødet med ham sad en ung mand i baggrunden med en telefon. Undrende spurgte jeg, hvad han lavede. Jo han ventede på at få forbindelse til telefoncentralen. Det kunne nemlig godt vare op mod en time, og det havde direktøren selvfølgelig ikke tid til at vente på, så det var den unge mand ansat til. I øvrigt var der 10 års leveringstid på en telefonforbindelse. Sao Paolo var vokset med eksplosionsagtig hast, og infrastrukturen var ikke fulgt med. På den sorte børs betalte man op mod 10.000 kr. for forbindelsen. Krævede det bestikkelse? Jeg ved det ikke. Fra Sao Paolo gik turen til Rio, hvor prisen for en telefonforbindelse dog kun var 5000 kr. Herfra med tog ca. 200 km til besøg på en kaffeplantage, hvor NIB havde en forbindelse. Naturligvis solgte jeg ingen Gier ved den lejlighed, men fik set, hvordan den gode kaffe dyrkes. Tilbage i Rio deltog jeg i Olivettis udstilling af en RC3000 og demonstrerede den. Olivetti havde en meget stor aktivitet i Brasilien, med egen fabrik af skrivemaskiner og gode kontakter til banker og olieselskaber. Importen af alt var stærkt kontrolleret, men med den slags kunder kunde meget lade sig gøre, om end bureaukratiet gjorde, at alt tog sin tid. Det var naturligvis et problem, når man manglede reservedele i tilfælde af en kritisk fejl, men det kunne nu og da løses ved at få delen sendt som vareprøve uden værdi. Når toldereren så protesterede, kunne man blive enig med ham om, at det var det. Til gengæld delte man den sparede told med ham. Som turist havde jeg den oplevelse at bo på et hotel ved Cobacabana stranden og nåede også op til Jesusstatuen højt over Rio.

Så gik turen til Mexico, hvor NIB via IFIP (International Federation for Information Processing) havde kontakt til professor Sergio Beltran. Han og hustruen Gloria tog hjerteligt imod mig og brugte en weekend på at vise mig nogle af seværdighederne. Han havde skabt kontakt til en amerikaner, der optrådte som vor agent. Sammen besøgte vi universitetet i Mexico City. De havde vist interesse for en CDC hulkortlæser. Der blev selvfølgelig ingen bukser af det skind. Amerikaneren var mere interesseret i via telefon at følge med i, hvordan hans aktiebesiddelser udviklede sig. Jeg kunne heldigvis gøre gengæld for ægteparrets store gæstfrihed, da de besøgte Danmark i november 1970.

Turen gik videre via New Orleans til Portland Oregon, hvor jeg holdt ferie hos amerikanske slægtninge. Så videre til Univac i Philadelphia, hvortil jeg ankom den 4. juni. Morgen efter bragte TV og aviser den sørgelige nyhed om mordet på Robert F. Kennedy. Besøget ved UNIVAC er omtalt i det tidligere afsnit. Her skal blot knyttes den kommentar, at UNIVAC aldrig fik konstateret nogen fejlfunktion ved RC2000, og derfor valgte i deres produktspecifikationer at anføre en MTBF (meantime between failure) der lød sandsynlig og ikke for fantastisk. Turen retur gik via New York, hvor jeg havde en dags ophold og besøgte Empire State Building og FN.

Forår i Prag.

Tilbage i Europa var vi midt i det Tjekkiske forår, og jeg var på kundebesøg hos KOVO i Prag hvor nogle aftaler om tillægsudstyr faldt på plads. Der var en mærkbar større åbenhed og tillid, end jeg tidligere havde mærket, men det sluttede brat den 20. august da russerne invaderede Prag. RC havde ingen medarbejdere i CSSR (det daværende Tjekkoslovakiet) på det tidspunkt. Men Jørgen Kringelbach, Europa-repræsentant for Anelex co, som jeg senere ansatte som sælger af RC-produkter til andre computerfabrikanter (det såkaldte OEM marked) opholdt sig på et hotel der. Han forsøgte at forlade byen i sin bil, men blev standset af russerne og sendt tilbage til hotellet, hvor han måtte opholde sig en uge ekstra, inden han fik tilladelse til udrejse. To af Scanips Østrigs ansatte tog op til grænsen og opkøbte tjekkiske kroner til en meget lav kurs fra de mange flygtninge. Senere fik de på en eller anden måde pengene ind i CSSR, og kunne score en stor gevinst, da RC jo afregnede diæter og omkostninger ved deres kundebesøg til fuld officiel kurs. Da jeg senere på året aflagde KOVO et besøg var alt desværre ved det gamle igen. Man blev mødt med lukkede miner og megen tavshed modsat den åbenhed der var i Dubcek tiden.

Bech som leder

Der er skrevet meget om NIBs til tider anarkistiske men altid inspirerende ledelsesstil. Jeg skal kun bidrage med et lille eksempel på muldvarpeteknikken. Bech havde for vane om lørdagen at aflægge salgsafdelingen et uanmeldt besøg. Han var rundt og talte med de fleste af mine medarbejdere. I løbet af mandag-tirsdag begyndte der at ske ting i afdelingen, der var nye for mig. Adspurgt kunne mine medarbejdere berette: "Jamen, det er da noget, vi har aftalt med Bech". Nå, løsningen på dette var nu lige for hånden. Hver Mandag morgen kaldte jeg mine folk samme og spurgte: "Hvad har i så aftalt med Bech". Dermed var jeg informeret og kunne handle i overensstemmelse med andre planer for dagene. Jeg gik aldrig i rette med Bech – han nød den facon.

RC4000

Gennem kontrakter med Haldor Topsøe blev udviklingen af RC4000 til processtyring/overvågning af gødningsfabrikker i Pulawy i Polen gennemført i 1967-1968. Da det drejede sig om udviklingsprojekter, blev aftalerne i praksis indgået og forhandlet af udviklingsafdelingen. Ligeså med de næste aftaler om leverancer til Vestkraft og Nordkraft. Udviklingsarbejdet var også stort, da RC blev valgt som leverandør af et RC4000 anlæg til overvågning af cementproduktionen ved Aalborg-Portland Cement. Jeg deltog i forhandlingerne med Nordkraft og med Chr. Røvsings medarbejdere. Sidstnævnte firma var konsulent for Aalborg-Portland.

Det var spændende og interessant at se kontrolrummet på Aalborg-Portland efter at RC4000 var blevet leveret. Det mindede om kontrolrummet på et atomkraftværk eller et mini NASA kontrolrum. Efter at udviklingen af RC4000 afsluttedes, blev der udarbejdet manualer, beskrivelser, teknisk service standardtilbud, brochurer og annoncer. Herefter kunne salgsafdelingen bidrage mere til salgene i den følgende periode.

Meteorologisk Institut

Meteorologisk Institut skulle anskaffe et edb-anlæg, og det blev derfor sat i licitation. En licitation hvor RC blev valgt som leverandør. I perioden op til leveringen besøgte meteorologi-studerende Leif Svalgaard ofte salgsafdelingens demonstrationslokaler, hvor han tegnede vejrkort ved hjælp af en Calcomp plotter og

ivrigt fortalte os om sit fag, men ikke mindst husker jeg, var han meget optaget af en gammel teori om landmassernes vandring. En teori der i mange år havde været afvist, men som nu var ved at vinde tilhængere rundt i verden. Leif rejste senere til USA, hvor han levede af programmeringsjobs, indtil han gik i gang med at udforske solens mange mærkværdigheder. Det resulterede i et professorat i USA. Desværre traf jeg ikke Leif efter han forlod Danmark. Det kunne ellers have været meget spændende at høre fra ham.

RC4000 til ELSAM.

Det jysk-fynske elforsyningssamarbejde ELSAM med hovedkontor i Skærbæk havde i nogen tid anvendt B&Ws UNIVAC-anlæg til beregninger af netbelastning og til afregning. Nu var tiden kommet til at få eget anlæg, og RC blev bedt om tilbud. På et møde mellem overingeniør Zachmann, ingeniør Paul-Frederik Bach, ELSAM og undertegnede blev tilbud og kontrakt forhandlet. Forhandlingerne foregik i ELSAMs mødelokale. Et mødelokale der blev benyttet til møder mellem de elværker der ejede ELSAM. Ingeniørerne bad om at måtte afprøve en lydoptager under vor forhandling. Sagen var åbenbart, at elværkerne havde været meget utilfredse med de mødereferater, der hidtil var blevet udarbejdet. Det skal siges, at der var meget store beløb på spil, når produktionsomfang og betaling herfor skulle fastlægges. Så et korrekt referat betød meget. Efter frokost mødtes vi med direktør Jacobsen, der til min store overraskelse var fuldt informeret om formiddagens forhandlinger. Han havde aflyttet båndet! Derfor kunne vi hurtigt blive enige om kontrakten og underskrive den. Efter underskrivelse tilbød Jacobsen at forudbetale en rate mere end aftalt mod almindelig bankrente for perioden. Jeg prøvede ikke at lyde for ivrig. Men lovede at tage tilbuddet med hjem til direktionen. Poul Dahlgård havde nær flået hovedet mig for ikke at acceptere på stedet. RC var (som sædvanligt) i likviditetsnød. Betalingsbetingelserne dengang var: 1/3 del ved kontraktunderskrivelse, 1/3 ved levering og 1/3 del et halvt år efter godkendt leverance. Senere fandt jeg ud af, at årsagen til tilbuddet var, at det ifølge ELSAMs statutter kun var tilladt organisationen at have kapital stående til en meget lav rente. Samarbejdets midler skulle hurtigst muligt fordeles til medlemmerne. Så Jacobsen tjente noget ekstra med denne aftale. 1/3 del udgjorde ca. 700,000 kr. Læs i øvrigt Bachs meget udførlige beretning om ELSAM på www.pfbach.dk/4_aartier.pdf især side 10.

60 timer om ugen

Da det et tidspunkt blev for meget med medarbejdernes bijob, nogle blev helt sikkert udført i arbejdstiden eller belastede medarbejderne for meget i fritiden, så der skulle indføres en klausul i alle ansættelseskontrakter, hvori skulle stå, at man ikke uden direktionens tilladelse måtte tage ekstra job i fritiden. Jeg nægtede at skrive under, og efter mange rykkere troppede NIB op på mit kontor i Smallegade for at finde ud af, hvad der stak mig. Jeg forlangte at få defineret, hvad der var min arbejdstid. Det nægtede NIB, hvorefter jeg nægtede at skrive under. Kompromisset blev en passus i min ansættelsesaftale, ifølge hvilken jeg ikke måtte arbejde mere end 60 timer om ugen! En bestemmelse min kone en lørdag ved middagstid benyttede sig af. Hun ringede til mig og anførte at de 60 timer var gået. NIB sad på mit skrivebord og spurgte, hvad det drejede sig om. Da jeg fortalte det, sendte NIB mig omgående hjem. Jeg har stadig kontrakttillægget som et kært minde.

I 1970 var industridelen af RC dvs. produktionsafdelingen i Præstø, salgsafdelingen og afdelingen for teknisk service og teknisk undervisning blevet så store, at en samling under en fælles ledelse var nødvendig og hertil ansattes Søren Larsen. Salgsafdeling og teknisk service blev samlet i nye lokaler i Glostrup.

I 1970 forsøgte jeg at få vore salgskanaler til at formulere et fælles krav om produktudvikling. Det skete på et møde i Helsingør mellem repræsentanter for salgsfunktionerne i Tyskland, Østrig, Holland, Norge, Sverige og Danmark. Det viste sig desværre hurtigt at være umuligt at nå til enighed, især nok grundet selskabernes forskellige baggrunde og markeder. Det medførte senere at Danmark og Tyskland gik hver sin vej i spørgsmål om valg af minidatamat. RC DK valgte NOVA medens Gier Electronics og Scanips, Norge valgte Datapoint. Et valg de baseret på dygtigt arbejde havde stor økonomisk succes med, og det gjorde så vidt jeg ved, at RC senere kunne sælge selskaberne med pæne fortjenester.

Nu vi taler om Gier Electronics må det fremhæves, at selskabet havde stor succes i Tyskland med salg af RC3000, der blev oprettet afdelinger i flere tyske byer. Størst var ordren til de tyske revisorers fælles bogføringscentral DATEV i München der købte adskillige RC3000-anlæg.

Videreudviklingen af RC3000 til datatransmission RC3600 blev også en succes for blandt andre vort Østrigske selskab, der fik ordre på et antal til de Østrigske Sparbanker.

I 1970 udvikledes i forbindelse med en ordre på RC4000 fra Jydsk Telefonselskab et meget avanceret telefonnummeroplysningssystem. Det blev senere med held markedsført i bl. a. Kuwait. Pudsigt nok fik vor datter en del år senere studenterjob som afløser i Jydsk Telefons oplysningscentral og var meget glad for systemet. Hvad Jysk Telefon og RC mildest talt også var.

I 1970 fik Bech sygeorlov og RCs likviditet var stærkt presset. Man besluttede at nedlægge den efterhånden store informationsafdeling, hvilket under Peter Ambeck Madsens ledelse ikke kom til at gå stille af. Der blev inviteret på gravøl i lokalerne på Bjerregaardsvej. Alt var mørkelagt, der blev spillet sørgemusik, serveret øl med speciel gravølsetiket. (Jeg fik restlagret og har stadig nogle tilbage - af etiketterne altså!) I en dunkelt oplyst gang kunne man se skelletter og i haven stod 13 kors. Et for hver medarbejder. En omfattende redegørelse og slutrapport på glittet papir og i brochureformat blev udleveret til alle.

Rejsetræt.

De mange rejser som jobbet medførte, tærede på familielivet. Da vore børn begyndte at spørge, hvem den mand var, og hvorfor han skulle med hjem, var tiden kommet til at vælge ægteskabet eller en fortsat karriere som international edb sælger. For mig var valget ikke svært, og jeg begyndte at se mig om efter et danskbaseret job. Gennem et (godkendt) fritidsjob som studiekredscensor for HD studiet var jeg i kontakt med Handelshøjskolen. Derfor blev jeg sammen med flere andre eksterne inviteret med, da Højskolen afholdt intern konference om en mulig etablering af et "Managementcenter". Sagen var den at Foreningen til Unge Handelsmænds Uddannelse var blevet træt af, at vente på at Dansk Industri og Dansk Arbejdsgiverforening skulle blive enige om et fælles managementcenter. Derfor gik man med et løfte om 2. mio.kr til drift af et center til Handelshøjskolen og bad den overveje, om det var muligt. På konferencen var især de fastansatte amanuenser og lektorer meget tøvende. Jeg gjorde mig til talsmand for, at her var en enestående chance for at få undervisningsfri, så man kunne koncentrere sig om forskning i ledelse. Åbenbart havde jeg været så ivrig, at jeg nogen tid efter fik tilbudt at være med fra start. Hvilket voldte lidt vanskeligheder, da min løn var højere end en lektorløn. Men rektor løste problemet, og jeg fik et anstændigt tilbud.

NIB fyres

Der gik en gysen, et chok gennem hele organisationen, da det blev meddelt, at NIB var afskediget, og jeg sagde op samme dag. I min sidste tid ved RC oplevede jeg den folkevandring bort fra RC af ledende medarbejdere som denne firing medførte. Midt i tumulten indløb dog en ordre fra Kemisk Institut ved Aarhus universitet på en RC4000, så der var heldigvis stadig liv i organisationen. Den sidste måned ved RC blev jeg forsat fra salgsafdelingen i Glostrup til at opholde mig ved udviklingsafdelingen i Ballerup, hvor jeg afviklede de løbende sager, der krævede mig. Afdelingsleder Christian Gram bad om råd med hensyn til, hvem der kunne være min afløser. Jeg foreslog Hans Overgaard. Ham valgte man vist ikke.

Tilbageblik og vurdering

Det var nogle fantastiske år på RC. Jeg lærte utroligt meget og var konstant udfordret. Det undrer mig den dag i dag, at man valgte mig som salgschef med det meget store ansvar. Jeg havde bestemt ikke salgserfaring, og er ikke nogen god sælger (tro mig jeg har haft flere fremragende sælgere og salgschefer i mine afdelinger og firmaer siden), jeg har ikke et væsen der er overbevisende, pågående, særligt udadvendt. Jeg har en mistanke om, at en svag salgschef passede NIB godt. Der var sjældent konflikt med udviklingsafdelingerne, i hvert fald ikke konflikter, der ikke kunne løses. Jeg kom ikke med mange visionære planer, men forsøgte, at få det bedst mulige ud af andres kreativitet og initiativ. På plussiden vil jeg dog tillade mig at mene, at jeg var en god formidler, integrator og nogenlunde administrator med sund jysk fornuft og økonomisk sans, samt beherskede engelsk og tysk og havde et kommercielt overblik.

Til slut blot en bemærkning til en analyse fra Lars Heide i bogen: Hulkort og edb i Danmark 1950-70. Som en af årsagerne til RCs manglende økonomiske styrke anfører han, at RC i prissætningen af produkterne ikke så på nytteværdien for brugerne (Underforstået: for lave priser). Han overser måske at RCs kunder især var forsknings og undervisningsinstitutioner, der var afhængige af knappe bevillinger. Det kunne nok også være en vanskelig sag at vurdere nyttevirkningen for brugerne. Jeg kender dog et enkelt eksempel på at nyttevirkningen kunne beregnes. Afdelingsleder Morten Pust svarede, da han blev spurgt om prisen på et programsystem, der skulle optimere et stort firmas logistik: "Tja vi kan jo sige halvdelen af værdien af de lastbiler I sparer".

Så han får sidste ord i denne lange beretning om min tid ved RC.